

# DISKON AKHIR TAHUN

Akhir tahun telah tiba. Pusat belanja pun sudah mulai dihiasi spanduk-spanduk bertuliskan 'Year End Sale'! Apa istimewanya?

MARTHAPURI DWI UTARI

**M**OMENTUM akhir tahun biasanya dijadikan saat tepat untuk menambah koleksi busana, sepatu, tas, atau perabot rumah tangga. Para pengelola pusat belanja pun memanfaatkannya dengan menggelar berbagai program diskon belanja dan penawaran spesial lainnya. Beberapa pusat belanja bahkan mengadakan acara *midnight sale* atau belanja tengah malam, yang tanpa diduga menarik minat banyak orang, bahkan menjadi momen yang ditunggu-tunggu. Selain bisa mendapatkan barang-barang incaran dengan harga miring, berebut barang dengan sesama pengunjung lain dan mengantre untuk membayar di kasir sepertinya menjadi seni tersendiri yang cenderung membuat 'ketagihan'.

Pada dasarnya promosi diskon belanja akhir tahun itu tidak hanya terjadi di Indonesia. Fenomena itu juga terjadi di beberapa negara. Di Amerika bahkan ada istilah *Black Friday* yang menandakan dimulainya periode belanja akhir tahun setelah perayaan *Thanksgiving*. Pada November dan Desember inilah, konsumen akan berbelanja ekstra, terutama untuk memenuhi kebutuhan Hari Raya Natal dan Tahun Baru. Secara otomatis program itu akan mendongkrak omzet penjualan jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya.

Hal itu diakui Fetty Kwartati, Corporate Secretary of PT Mitra Adi Perkasa Tbk, sebuah induk usaha yang mengelola pusat belanja Sogo. "Kami menampilkan tema khusus yang menarik sesuai dengan momentum akhir tahun, yang terlihat pada *visual merchandising* dan dekorasi di Sogo. Kami juga memberikan beragam penawaran khusus, antara lain *special discount*, *gift with purchase*, *lucky dip*, serta berbagai hadiah menarik untuk para pelanggan."

Ditambahkan Fetty, program akhir tahun itu merupakan kegiatan rutin tahunan. Biasanya, Sogo akan memberikan potongan harga untuk pembelian produk busana, tas, sepatu, kosmetik, hingga peralatan rumah tangga dan produk elektronik dengan syarat tertentu.

Dengan banyaknya penawaran menarik ini, tidak mengherankan bila jumlah konsumen di akhir tahun justru lebih banyak. "Karena akhir tahun biasanya terkait dengan liburan keluarga serta perayaan hari besar, pengunjung kami biasanya bertambah dan omzet penjualan juga meningkat pesat," terang Fetty.

Tidak mengherankan bila para peritel menjadikan musim belanja menyambut perayaan Natal dan Tahun Baru sebagai masa panen terbesar kedua setelah Hari Raya Idul Fitri. Pengusaha ritel akan melakukan berbagai strategi untuk menarik kedatangan konsumen sebanyak mungkin dengan berbagai produk berkualitas, aneka hadiah langsung, potongan harga, dan kegiatan hiburan menarik.

Para peritel merasa berkepentingan untuk menyiapkan acara spesial tersebut karena peningkatan omzet saat *year end sale* diharapkan dapat menutupi angka pendapatan usaha yang turun di bulan-bulan sebelumnya, hanya strateginya berbeda-beda.

## WAJIB TAHU!

Supaya acara belanja akhir tahun menyenangkan, ikuti saja langkah-langkah berikut ini.

- Baca dengan saksama periode promosi dan jenis-jenis promosi yang berlaku karena tidak semua promosi berlaku selama acara berlangsung.
- Pilihlah produk-produk yang sesuai dengan gaya hidup dan kebutuhan Anda.
- Jangan tunda untuk berbelanja karena produk dengan penawaran istimewa biasanya tersedia dalam jumlah terbatas.
- Bawalah uang tunai yang cukup. Selain memudahkan transaksi, membawa uang tunai membatasi hasrat Anda untuk berbelanja.

## YEAR END SALE AROUND THE WORLD

Ternyata *year end sale* atau diskon akhir tahun yang diadakan di Indonesia diadaptasi dari tradisi di luar negeri. Simak sejarahnya berikut ini.

### Black Friday

*Black Friday* ialah tanda dimulainya musim belanja bagi warga Amerika Serikat menjelang Natal, tepatnya setelah perayaan *Thanksgiving* selesai. Di hari itu, toko ritel, supermarket, serta pusat belanja memberikan berbagai penawaran menarik dan diskon besar-besaran untuk pengunjung mereka. Istilah *Black Friday* itu berasal dari Philadelphia, yang mengacu kepada kepadatan belanja pada hari itu. Namun, istilah tersebut kini justru dipakai para pengusaha ritel sebagai tanda dimulainya periode mereka memperoleh keuntungan besar dalam penjualan.

### Boxing Day

Di Inggris, Kanada, Selandia Baru, dan Australia, promosi diskon akhir tahun disebut sebagai *Boxing Day*. Biasanya *Boxing Day* itu diadakan sehari setelah perayaan Natal atau tanggal 26 Desember. Istilah *Boxing Day* berasal dari sebuah tradisi lama, yaitu ketika majikan memberikan hadiah dan bingkisan untuk pekerja mereka sehari setelah perayaan Natal. Banyak pedagang dan pengusaha ritel yang mengeruk keuntungan besar saat *Boxing Day*. Pada 2009, diperkirakan ada 12 juta pengunjung pada *Boxing Day* yang berlangsung di Inggris, atau naik hampir 20% jika dibandingkan dengan 2008.

DISCOUNT  
80%

30%

SALE  
10%

DISCOUNT  
70%

SALE  
50%



ILUSTRASI: ADHIT

Katalog

BELANJA

35

electronic city



36



38



39

